

Das große Paradoxon

Es ist schon irgendwie paradox, dass eine Branche, wie die Versicherungswirtschaft, die auf der Logik der Mathematik fußt, die unser gesamtes Leben mithilfe mathematischer Risiken und Wahrscheinlichkeiten vermessen und absichern möchte und kann, bis heute keine logisch greifbare Erklärung dafür findet, warum sich die berufstätige Bevölkerung hierzulande so wenig mit dem Thema Berufsunfähigkeit beschäftigt. Als ich mich vor 15 Jahren erstmalig mit dem Thema Berufsunfähigkeit auseinandergesetzt habe, lag die Wahrscheinlichkeit, berufsunfähig zu werden, bereits damals bei eins zu vier. Daran hat sich bis heute nichts geändert. Und auch die Durchdringungsquote lag seinerzeit bei rund einem Viertel der Erwerbstätigen. Auch an diesem Verhältnis hat sich bis heute kaum etwas geändert. Es ist deshalb nicht zu verstehen, dass die Deutschen, die sich gegen viele Risiken absichern, beim Thema Berufsunfähigkeit zum Verdrängungsweltmeister werden. Wenn bei einer Umfrage zum Thema BU 60 Prozent der Teilnehmer angeben, dass nur jeder zehnte beziehungsweise fünfzehnte Arbeitnehmer aus beruflichen Gründen seinen Job an den Nagel hängen muss, sollte diese Aussage alarmieren. Und die Versicherer sensibilisieren, das Thema frühzeitig bei den Kunden anzusprechen. Gleichwohl passiert hier bislang viel zu wenig.

Ende 2006 hatten die Versicherer nach Aussage des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft 2,1 Millionen Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherungen (SBU) und 15,1 Millionen Berufsunfähigkeits-Zusatzpolicen (BUZ) in den Beständen. Zehn Jahre später – Ende 2016 waren es 4,3 Millionen SBU-Verträge und zwischen 16 bis 17 Millionen BUZ-Versicherungen. Die Zahlen zeigen, dass das Produkt bis heute weit davon entfernt ist, ein Selbstläufer zu werden. Doch woran hapert es? Warum schafft es eine Branche mit über 200.000 Beratern, Vermittlern und Versicherungskaufleuten seit Jahrzehnten nicht, die Deutschen bei den Risiken



Jörg Droste, Cash.-Ressortleiter Versicherungen
droste@cash-online.de

abzusichern, die wirklich essentiell sind? Angesichts der Tatsache, dass sich der Staat aus der Absicherung der Berufsunfähigkeit weitestgehend zurückgezogen hat und viele Deutsche für das Thema bis heute nicht mal ansatzweise sensibilisiert sind, ist die Frage berechtigt.

Doch es lohnt sich in mehrfacher Hinsicht, die Arbeitskraft frühzeitig zu versichern. Je jünger der Antragsteller, desto reibungsloser verläuft häufig die Risikoprüfung. Außerdem profitieren junge Kunden von besonders günstigen Prämien – über die gesamte Vertragslaufzeit. Umso verständlicher, warum der Vertrieb, der diese Kenntnisse auch hat, dies nicht für sich nutzt. Vielleicht liegt es aber auch daran, dass Hausrat- und Haftpflichtversicherungen leichter an den Mann oder die Frau zu bringen sind. Das Thema Arbeitskraftabsicherung sollte eigentlich Bestandteil jedes Kundengesprächs sein. Ist es aber nicht. Insofern bleibt die Berufsunfähigkeitsversicherung ein großes Paradoxon.

INHALT

59 Ein wohl kalkuliertes Risiko?

In Deutschland ist eine flächendeckende BU-Absicherung der Erwerbstätigen noch immer in weiter Ferne – trotz des latent vorhandenen Risikos.

60 „Unsere Bedingungen definieren Standards“

Michael Rosch, Bereichsleiter Produktmanagement Leben bei HDI, über die notwendigen Strategien und Produkte, um mehr Deutsche gegen Berufsunfähigkeit abzusichern.

BERUFSUNFÄHIGKEIT

Ein wohl kalkuliertes Risiko?

Die Deutschen verkennen das Risiko einer Berufsunfähigkeit seit Jahrzehnten und verzichten auf Absicherung. Gezielte Aufklärung und Beratung könnten helfen.

Die Deutschen spielen gern Lotto. 2016 gaben rund 7,6 Millionen Deutsche zwischen 25 und 50 Euro monatlich aus. Und 1,7 Millionen sogar mehr als 50 Euro. Dabei liegt die Wahrscheinlichkeit für sechs Richtige mit Superzahl bei eins zu 139,8 Millionen. Die Möglichkeit, wegen gesundheitlicher Probleme berufsunfähig zu werden, dagegen bei eins zu vier. Warum hierzulande angesichts dieses beunruhigenden Verhältnisses nur gerade einmal rund ein Viertel der Berufstätigen eine Absicherung gegen Berufs- und Erwerbsunfähigkeit besitzen, die – wenn sie in jungen Jahren abgeschlossen wird – nicht mehr kostet als ein Lotto-Monatseintritt, lässt sich kaum nachvollziehen.

Für junge Menschen, für die es sich besonders lohnen würde, ist das Thema viel zu weit weg. „Sie können sich nur schwer vorstellen, aufgrund von Krankheit und Unfall nicht mehr arbeiten zu können. Zugegeben: Wegen eines Unfalls oder einer schweren Krankheit nicht mehr arbeiten zu können, ist ein Horror-Szenario, mit dem man sich ungern befasst. Aber die Statistik spricht eine klare Sprache: Auch Job-Starter sind betroffen. Denn: Berufsunfähigkeit kann jeden treffen. Dabei lohnt es sich in zweifacher Hinsicht, die Arbeitskraft frühzeitig zu versichern. Je jünger der Antragsteller, desto reibungsloser verläuft häufig die Risikoprüfung. Außerdem profitieren junge Kunden von besonders günstigen Prämien, die sie sich über die gesamte Vertragslaufzeit sichern“, sagt Michael Rosch, Bereichleiter Produktmanagement Leben bei HDI.

Wie viele Deutsche tatsächlich das Risiko verkennen, berufsunfähig zu werden, das zeigen aktuelle Umfragen. So gaben 60 Prozent der Teilnehmer an, dass nur jeder zehnte beziehungsweise jeder fünfzehnte Arbeitnehmer in Deutschland im Laufe seines Lebens aus gesundheitlichen Gründen seinen Beruf an den Nagel hängen muss. Statistisch betrachtet ist jedoch jeder vierte Arbeitnehmer betroffen. Und es gibt noch weitere Fehleinschätzungen: So wür-

de eine große Mehrheit der Teilnehmer eine Police viel zu spät abschließen. 80 Prozent nannten den Eintritt ins Berufsleben oder die Gründung einer Familie als passenden Zeitpunkt. Jedoch sei es bereits als Schüler sinnvoll, vorzusorgen. Auch die geeignete Höhe der vereinbarten Arbeitsunfähigkeitsrente werde von den Teilnehmern falsch eingeschätzt. Die Faustformel laute: 80 Prozent des derzeitigen Nettogehalts inklusive Weihnachts- und Urlaubsgeld, mindestens jedoch 1.000 Euro Rente sollten vereinbart werden. Knapp die Hälfte der Teilnehmer würde sich jedoch zu gering

Aufgabe, die Menschen von der Sinnhaftigkeit einer Absicherung ihrer Arbeitskraft zu überzeugen.

Bei der Frage, warum so viele Deutsche das Risiko Berufsunfähigkeit verkennen und auf eine Absicherung verzichten, beginnt dann branchenweit das große Rätselraten, und das seit mindestens zwei Jahrzehnten. Aus Sicht von Rosch liegt dies neben dem Preis vor allem auch an den umfangreichen Gesundheitsfragen. „Das ist auch wichtig, damit der Versicherer das Risiko realistisch einschätzen kann. Nur



Den Traumjob verlieren? Eine Berufsunfähigkeit ist ein Szenario, dem man sich gern verschließt.

oder falsch absichern. Gleichwohl: Von einer Marktstagnation will die Branche dennoch nicht sprechen: Zwar sei es richtig, dass die Gesamtzahl der Verträge bei Berufsunfähigkeitszusatzversicherungen (BUZ) und selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherungen (SBU) bei 16 bis 17 Millionen Stück stagniert. Der andere Teil der Wahrheit ist aber, dass die Anzahl der SBU-Verträge zu Lasten der BUZ-Verträge beständig wächst: Ende 2016 befanden sich bereits 4,3 Millionen SBU-Verträge in den Beständen der Versicherer, zur Jahrtausendwende waren es unter einer Million. Anzumerken ist aber auch, dass je SBU-Vertrag im Schnitt deutlich höhere Renten versichert werden als bei einer BUZ: knapp 13.000 Euro gegenüber 7.000 Euro per Ende 2016. Dennoch bleibt es eine wichtige

dann wird er in der Lage sein, dauerhaft stabile Prämien anzubieten“, so Rosch. Die Kehrseite der Medaille: Allein auf sich gestellt, befürchten viele Menschen, Fehler zu machen. Tipp des Experten: Kunden sollten sich beim Beantworten der Gesundheitsfragen von ihrem Vermittler kompetent beraten lassen. „Vorerkrankungen müssen übrigens kein Problem sein“, so Rosch. Antragsteller mit kleineren gesundheitlichen Einschränkungen seien oft ohne weiteres versicherbar. Bei gravierenden Leiden gebe es BU-Schutz gegen Risikozuschlag oder mit Leistungsausschluss. Eine Alternative ist die Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die mit einer stark vereinfachten Gesundheitsprüfung auskommt.

Jörg Droste, Cash.

INTERVIEW

„Mit unseren Bedingungen haben wir Standards definiert“

Berufsunfähigkeit kann jeden treffen. Doch nur ein Viertel ist dagegen versichert. Für Viele sind die Hürden zu hoch. Welche Wege Versicherer wie HDI gehen, erklärt Michael Rosch, Bereichsleiter Produktmanagement Leben bei HDI.

Die Verbraucherschützer fordern eine Abkehr von der privaten Absicherung der Arbeitskraft. Der Staat müsse hier wieder in die Pflicht. Was halten Sie davon?

Rosch: Eine Verstaatlichung der Erwerbsbeziehungsweise Berufsunfähigkeitsversicherung halte ich nicht für den richtigen Weg. Denn ich sehe die Notwendigkeit eines solchen Schrittes nicht. Die Versicherungswirtschaft hat in den letzten Jahrzehnten sehr gute Produkte zur Absicherung der Arbeitskraft auf den Markt gebracht und sich insbesondere in Bezug auf die Kundenorientierung laufend verbessert. Zur bedarfsgerechten Absicherung stehen heute vielfältige Lösungen zur Verfügung. In den Bedingungswerken hat der Wettbewerb dazu geführt, dass kaum noch Verbesserungen für den Kunden möglich sind. Da ist kaum mehr Luft nach oben. Qualitätsanbieter erkennt man heute vor allem an kundenorientiertem Service, kontinuierlich hohen Leistungsquoten und Beitragsstabilität. Letzteres erkennt man daran, dass der sogenannte „Spread“ zwischen Brutto- und Nettoprämie nicht zu hoch ausfallen sollte. Darüber hinaus zeichnen sich erfahrene und solide kalkulierende Anbieter wie HDI dadurch aus, dass sie nicht darauf angewiesen sind, Netto-Prämien zulasten der Kunden zu erhöhen. Gerade die jüngste Berichterstattung hat gezeigt, dass Vermittler diesen Aspekt nicht vernachlässigen sollten. *Trotzdem sind nur knapp ein Viertel der Berufstätigen gegen dieses Risiko versichert. Das heißt, nur jeder Vierte hat einen privaten BU-Schutz und diese Zahl ist seit Jahren konstant geblieben. Hat die Versicherungswirtschaft ihre Hausgaben nicht gemacht?*

Rosch: Unzählige Studien und Kundenbefragungen kommen im Grunde zu den gleichen Schlussfolgerungen: Für junge Men-

schern, für die es sich besonders lohnen würde, ist das Thema viel zu weit weg. Wenn sie jung und gesund sind, können sie sich schwer vorstellen, aufgrund von Krankheit und Unfall nicht mehr arbeiten zu können. Zugegeben: Wegen eines Unfalls oder einer schweren Krankheit nicht mehr arbeiten zu können, ist ein Horror-Szenario, mit dem man sich ungern befasst. Aber die Statistik spricht eine klare Sprache: Jeder Vierte scheidet aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig aus dem Berufsleben aus. Auch Job-Starter sind betroffen. Denn: Berufsunfähigkeit kann jeden treffen. Dabei lohnt es sich in zweifacher Hinsicht, die Arbeitskraft frühzeitig zu versichern. Je jünger der Antragsteller, desto reibungsloser verläuft häufig die Risikoprüfung. Außerdem profitieren junge Kunden von besonders günstigen Prämien, die sie sich über die gesamte Vertragslaufzeit sichern. Darüber hinaus stehen ihnen spezielle, preiswerte Tarife offen wie beispielsweise EGO Young von HDI.

Die Hürden, die einen Abschluss verhindern, sind für viele die Gesundheitsfragen. Sie sind allgemein gefürchtet. Woran liegt das?

Rosch: Die Gesundheitsfragen fallen naturgemäß umfassend aus. Das ist auch wichtig, damit der Versicherer das Risiko realistisch einschätzen kann. Nur dann wird er in der Lage sein, dauerhaft stabile Prämien anzubieten. Umfangreiche Gesundheitsfragen schützen also das Kollektiv, die Gemeinschaft aller Versicherten. Die Kehrseite der Medaille: Allein auf sich gestellt, befürchten viele Menschen, dass sie irgendetwas falsch machen. Mein Tipp: Kunden sollten sich beim Beantworten der Gesundheitsfragen von ihrem Vermittler kompetent beraten lassen. Vorerkrankungen müssen übrigens kein Problem sein: Antragsteller mit

kleineren gesundheitlichen Einschränkungen sind häufig ohne Weiteres versicherbar. Bei gravierenden Leiden können wir häufig BU-Schutz gegen Risikozuschlag oder mit Leistungsausschluss anbieten. Eine Produktalternative ist die Erwerbsunfähigkeitsversicherung. HDI kommt hier mit einer stark vereinfachten Gesundheitsprüfung aus. Darüber hinaus legen wir Wert darauf, alle Gesundheitsfragen klar und verständlich zu formulieren. Erfahrene Qualitätsversicherer wie HDI erhalten von renommierten Rating-Agenturen wie beispielsweise Franke und Bornberg seit Jahren Bestnoten für ihre kundenorientierten Gesundheitsfragen. Kunden, die alle Fragen genau und gewissenhaft beantworten, sind auf der sicheren Seite. Vermittler können bei HDI übrigens schon vor der eigentlichen Antragstellung eine belastbare Auskunft über die Versicherbarkeit geben – mithilfe der elektronischen Risikoprüfung. HDI bietet Vertriebspartnern die Risikoprüfung am „point of sale“, also unmittelbar im Beratungsgespräch über „vers.diagnose“ von Franke und Bornberg, „RiVa“ von Softfair sowie „EQuot“ von Morgen & Morgen an. Das Besondere: Die Analysehäuser greifen bei der Risikoeinschätzung auf Kriterien zurück, die inhaltlich und fachlich bei HDI liegen. Folglich ist HDI dann auch an die Annahmeeinschätzung gebunden. Darüber hinaus können Kunden über ihren Berater auch eine anonyme Voranfrage stellen. Innerhalb von zwei Werktagen erhalten sie dann eine belastbare Aussage über ihre Versicherbarkeit.

Scheu und Hürden für die Versicherten sind bekannt. Wären Wartezeiten nicht eine sinnvollere Alternative?

Rosch: Wartezeiten bis zur vollen Leistung können eine sinnvolle Ergänzung sein. Um möglichst vielen Berufstätigen



Michael Rosch: „Was sich weiterentwickeln kann und muss, ist die Durchdringungsquote“

den Zugang zu hochwertigem und bezahlbarem Einkommensschutz zu eröffnen, haben wir das „Duale Modell“ mit schlanker Gesundheitsprüfung entwickelt. HDI Leben bieten das „Duale Modell“ im Kollektivgeschäft an. Das heißt: Es steht Mitarbeitern von Unternehmen und Mitgliedern von Vereinen und Verbänden zur Verfügung, die mit HDI einen Gruppenvertrag abgeschlossen haben. Bei diesem System können Kunden wählen, ob sie bei HDI den „Top-BU-Schutz“ mit wenigen Gesundheitsfragen oder den „Basis-BU-Schutz“ abschließen wollen, der lediglich eine kurze Dienstfähigkeitsklärung erfordert. Hierbei bestätigt der Kunde insbesondere, dass er in den vergangenen beiden Jahren nicht länger als vier Wochen

am Stück arbeitsunfähig war. Hier haben wir besagte Wartezeit eingebaut, erst nach fünf Jahren erhält der Kunde die volle Leistung. Tritt die Berufsunfähigkeit in den ersten fünf Jahren ein, erhält er eine Einmalzahlung in Höhe von sechs Monatsrenten und die Versicherung erlischt. Muss er nach Ablauf der Fünf-Jahres-Frist seinen Beruf krankheitsbedingt aufgeben, bekommt er die vollen Leistungen. Im Falle einer Infektionskrankheit oder eines Unfalls entfällt die Wartezeit beim „Basis-BU-Schutz“ ebenso. Wir empfehlen unseren Kunden den „Top-BU-Schutz“, weil er umfassende Leistungen ab dem ersten Tag der Vertragslaufzeit bietet.

Kritiker behaupten, dass die beste BU-Police nichts nutzt, weil die Anbieter sich

im Leistungsfall aus der Verantwortung stehen. Was entgegnen Sie?

Rosch: Für HDI war und ist das kein Thema. Wir haben unsere Leistungsquoten von Morgen & Morgen verifizieren lassen. Die Ergebnisse sind erstklassig, genauso wie bei unseren Antrags- und Prozessquoten. Auch wenn man die Branche als Ganzes betrachtet, ist die Kritik meines Erachtens insgesamt unberechtigt. Das renommierte Analysehaus „Franke und Bornberg“ hat die Leistungspraxis der BU-Versicherer unabhängig untersucht und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass es kein System der Leistungsverweigerung gibt. Diese Diskussion schadet nicht nur der Branche, sondern auch Kunden, weil es Misstrauen gegenüber einer existenziellen Vorsorge schürt.

Geht es im Leistungsfall wirklich nur um nackte Zahlen?

Rosch: Nein, es geht vor allem um Emotionen. Kunden, die ihre Arbeitskraft verlieren, stehen an einem Wendepunkt ihres Lebens. Neben der Sorge um ihre Gesundheit empfinden sie es oft als zusätzliche Belastung, den Leistungsantrag auf BU-Rente ausfüllen zu müssen. In dieser Situation steht HDI den Kunden hilfreich zur Seite. Spezialisierte Kollegen aus unserem Vor-Ort-Kunden-Service besuchen den Antragsteller auf Wunsch sogar zu Hause und gehen das Formular Schritt für Schritt mit ihm gemeinsam durch. Der Vorteil: Eventuelle Rückfragen können an Ort und Stelle geklärt werden. Ist der Antrag perfekt ausgefüllt, kann HDI schneller entscheiden. Im Ergebnis kommt der Kunde wesentlich schneller zu den Leistungen, die ihm zustehen.

Wo sehen Sie den BU-Markt in fünf Jahren?

Rosch: Als wir EGO vor exakt 20 Jahren auf den Markt gebracht haben, war die BU noch ein Nischenprodukt. Mit unseren Bedingungen haben wir Standards definiert, die sich nach und nach am gesamten Markt durchgesetzt haben. Stichwort: rechtsverbindliche Erläuterungen zu den Bedingungen in leicht verständlicher, kundenorientierter Sprache. Viel „Luft nach oben“ ist da nicht mehr. Was sich weiter entwickeln kann und muss, ist die Durchdringungsquote, also der Anteil der Berufstätigen, die einen bedarfsgerechten BU-Schutz besitzen. Ich wünsche mir, dass diese Quote in den kommenden fünf Jahren von 25 auf 50 Prozent steigt. Deshalb sollten Finanzmagazine wie Cash., die sich auch an wirtschaftsaffine Verbraucher richten, nicht nachlassen, über die Bedeutung von existenziellem BU-Schutz aufzuklären. ■